

METALLRUSSIA

МЕТАЛЛ
ноябрь–декабрь 2014

Оборудование
для нагрева
немагнитных сплавов
перед прессованием

Новая концепция
большегрузных
роботов



Олег Становов:

«Мы открыты
для сотрудничества со всеми
заинтересованными
предприятиями
металлургии»

Комплектные линии
для производства труб
из углеродистой стали



Оптимизация стоимости жизненного цикла ковочных прессов

Евгений Кондратьев: «Сейчас практически все металлургические заводы в РФ провели реконструкцию с переходом на новые технологии»

Богдановичское ОАО «Огнеупоры» — это предприятие с богатой историей, крепкой позицией на российском рынке огнеупоров и уверенным взглядом в завтрашний день. Об освоении новых видов продукции, о ситуации в огнеупорной отрасли, о формулах ведения бизнеса в непростых экономических условиях мы побеседовали с техническим директором ОАО «Огнеупоры» Е. А. Кондратьевым.

Евгений Анатольевич, расскажите, пожалуйста, об основных видах продукции, поставляемой вашим предприятием на рынок огнеупоров сегодня...

Мы поставляем теплоизоляционные огнеупорные материалы различного класса и назначения. Это формованные, неформованные огнеупоры и другие из-



делия. Основные потребители — предприятия черной металлургии и частично цветной. Среди наших клиентов есть также предприятия по производству строительных материалов, предприятия оборонной промышленности, энергетики, нефтехимии... Мы постоянно расширяем ассортимент продукции, поставляемой в металлургический сектор. Основное направление новшеств — упор на развитие производства неформованных огнеупоров и изделий из этих неформованных огнеупоров, в основном, это бетоны и изделия из бетонов. Проектируем новый цех, здание уже есть, занимаемся его начинкой.

Это очень важное направление нашей работы. Оно даст увеличение объемов сбыта продукции, выход на мировой рынок... Сейчас практически все металлургические заводы в РФ провели реконструкцию с переходом на новые технологии. Соответственно, их подход к выбору огнеупорных материалов резко изменился. И, к сожалению, некоторые огнеупорные заводы в России оказались к этому не готовы: немалую часть материалов metallurgi импортируют из-за рубежа. Резко падает уровень потребления шамотных изделий (это на сегодня в РФ пока основная продукция многих огнеупорных производств, построенных еще в середине прошлого века). И повышается спрос, особенно за рубежом, на высокотехнологичные огнеупоры, такие как периклазоуглеродистые, высокоглиноземистые, неформованные огнеупоры (в народе их называют бетонами), на изделия сталепроводки. В Японии, где мы с нашим генеральным директором А.В. Юрковым были совсем недавно в командировке, в промышленном секторе огнеупорных материалов до 80 процентов занимают неформованные материалы (бетоны, различные смеси); и только 20 процентов — формованные. В России — пока всё наоборот: соотношение примерно 70 на 30. Из этих 30 процентов сегмента неформованных огнеупоров львиную долю занимают массы для заправки подиум дуговых, мартеновских печей, то есть — сырьевые материалы. И если говорить о производстве бетонов в России — то это пока мизерная часть. Но за ними — будущее!

Чем так привлекательны для металлургов именно бетоны?

К примеру, если кирпичная футеровка, состоящая, как мы знаем, из штучных материалов, отработала свой ресурс больше чем на 50 % по толщине — то она вся целиком выбрасывается на свалку. Гораздо эффективнее применять бетонные футеровки, которые, в случае отработки



ресурса на 40–50 % по толщине, просто доливают этим же бетоном. И так повторять можно очень долго. Выбрасываемых на свалку отходов практически нет, это важно не только с точки зрения экономичности, но и для повышения экологичности производства.

По каким причинам, на ваш взгляд, в России пока тормозится освоение таких замечательных технологий?

А причины очень простые... Во-первых, для того, чтобы работать с бетонами, у огнеупорщиков должна быть соответствующая квалификация. Во-вторых, важны климатические условия. Бетоны требуют плюсовую температуру, потому что в их составе есть вода, которая не должна замерзать. Третий момент: нужно оснащение специальным сервисным оборудованием. Обычная бетономешалка-груша, используемая, к примеру, при строительстве домов, тут не подходит. Требуется специальный мощный смеситель, огнеупорные бетоны — это довольно жесткие материалы. Если в обычном строительном бетоне — 20–22 % воды, то в нашем должно быть всего 5–5,5 %... Плюс ко всему — нужны еще и специальные стенды для качественного разогрева такой футеровки. Все эти сложности и затрудняют широкое внедрение производства огнеупорных бетонов в России.

Много ли ресурсов приходится тратить предприятию на гарантийное и сервисное обслуживание? Это, наверное, тоже важный момент при внедрении новых технологий?

Много тратим ресурсов. У нас создан отдел инжиниринга, кстати, продолжаем подбор высококлассных специалистов...



Когда мы начинаем внедрять ту или другую футеровку на металлургических предприятиях, на передовой линии этого фронта работ занят именно отдел инженеринга, потому что мы в обязательном порядке осуществляем шеф-монтаж. Некоторые предприятия требуют от нас бесплатных работ по монтажу первой поставки, для проверки качества и доказательства преимуществ. Мы идем на это, несмотря на большие затраты, рассчитывая на быструю окупаемость в последующем.

В каких регионах сегодня работают специалисты ОАО «Огнеупоры», велика ли география шеф-монтажа?

Наши люди работают во всех регионах России, а также — в некоторых странах СНГ (Узбекистан, Казахстан). Недавно нас пригласила на переговоры японская фирма, специализирующаяся на доменном производстве, и предложила начать совместный проект... Коллективу нашего предприятия предстоит много работы по движению вперед. География расширяется.

Какие позиции Богдановичское ОАО «Огнеупоры» занимает сегодня на рынке, сильна ли конкуренция? Кризис ощущается?

По объемам сбыта мы занимаем третье место в России в списке предприятий огнеупорной промышленности России... Кризисные явления ощущаем, конечно. Также чувствительна для нас сезонность. Больший спрос на продукцию проявляется летом, когда массово идут крупные ремонты тепловых агрегатов. А вот с осени до весны экономическая ситуация становится сложнее. Плюс ко всему..., точнее, это минус: кризис ударили по металлургам, и мы это чувствуем сильно. Надеемся, упор на новые технологии по производству материалов, использующихся круглогодично, даст нам больше возможностей, и эти кризисные явления мы переживем легче, чем, например, ситуацию 2008 года. Самая главная наша забота сегодня — это, как я уже сказал, строительство нового цеха по производству неформованных огнеупоров и вибролитых изделий из бетонов.

Кроме освоения новых технологий, какие еще слагаемые должны быть в формуле успеха вашего предприятия?

Мы всерьез занялись подбором кадров. Если до последнего времени у нас на заводе в основном работали специалисты, которые защищены только на производстве шамотных изделий (цена таких изделий — «копейка» при несопоставимо больших трудозатратах), то сегодня нам требуются квалифицированные специалисты нового уровня. Конечно, стараемся соблюсти баланс — сохраняем производство формованных огнеупоров, людей на улицу никто не выгонит; и в то же время начинаем работы по освоению новых высокотехнологичных огнеупоров, ищем и находим толковых людей по всей стране. Нам нужны разные специалисты: металлурги, электросталеплавильщики, доменщики, которые помогали бы всем остальным предприятиям в отрасли осваивать эти новые виды продукции. На днях вот приняли на работу беженца с Украины — специалиста по доменному производству...

Формула успешного предприятия знакома многим из нас, просто её не нужно забывать в круговерти ежедневных задач: это компетентные кадры, слаженная команда, смелые взгляды вперед и увереные шаги к целям. Нужно не бояться трудностей. Любой вопрос, каким бы сложным он не казался, необходимо решать. Даже отрицательный результат — это тоже результат, так как он дает опыт, осознание ошибок и подталкивает к новым решениям. Главное — действовать, а не стоять на месте!